

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam sebuah bisnis pada hakikatnya bertujuan untuk mendapatkan sebuah keuntungan atau laba dengan cara melakukan suatu kegiatan, namun dalam proses pencapaian keuntungan atau laba tersebut diperlukan beberapa upaya yang harus dilakukan oleh pemilik bisnis tersebut. Salah satunya dengan cara menerapkan metode analisis *strengths, weaknesses, opportunitites, and threatss* (SWOT) pada bisnisnya. Analisis SWOT sendiri merupakan sebuah metode yang sering digunakan oleh para pelaku bisnis untuk melihat kondisi yang dialami oleh perusahaan baik dari internal perusahaan atau eksternal perusahaan. Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT merupakan sebuah bentuk identifikasi dari berbagai faktor yang secara sistematis digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan untuk mengevaluasi (*strengths, weaknesses, opportunitites, and threatss*) dalam suatu proyek atau usaha.²

Hal ini dilakukan guna untuk menentukan langkah tepat yang harus diambil oleh perusahaan. Selain itu juga, analisis *strengths, weaknesses, opportunitites, and threatss* (SWOT) memberikan sebuah informasi mengenai peluang dan ancaman dalam sebuah bisnis yang dapat dimanfaatkan dengan maksimal untuk meningkatkan pengembangan usaha

² Rangkuti, Freddy, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisinis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21*: Gramedia Pustaka Utama Jakarta (1997), hal 19

dan omset dari usaha tersebut.³ Penerapan analisis *strengths, weaknesses, opportunitites, and threatss* (SWOT) sangat dibutuhkan oleh pemilik bisnis, karena terdapat banyak faktor yang mempengaruhi sebuah bisnis tersebut tetap berjalan atau tidak.

Pada era saat ini mulai bermunculan pelaku bisnis baru yang sudah melakukan sebuah inovasi sesuai dengan perkembangan zaman, dengan adanya hal ini berakibat pada persaingan bisnis yang semakin ketat. Seiring perkembangan zaman saat ini jika pelaku bisnis tidak mengikuti perkembangannya maka akan tertinggal dan kalah dengan pelaku bisnis lainnya yang selalu meng-*upgrade* usahanya. Selain dengan kondisi perkembangan pasar yang semakin maju dan persaingan yang ketat, terdapat faktor lain yang menjadi pengaruh pada kelancaran sebuah bisnis seperti permintaan pasar dan *trend* yang berubah-ubah. Oleh karena itu, sebuah bisnis memerlukan adanya strategi untuk mempertahankan usaha dan menarik minat konsumen, serta digunakan untuk meminimalisir hal yang tidak terduga seperti omset penjualan yang menurun sehingga berakibat pada sebuah kerugian.

Selain itu, dibutuhkan sebuah pengembangan usaha untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan dalam bisnisnya. Pengembangan usaha sendiri merupakan sebuah proses yang digunakan untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja suatu usaha atau bisnis agar dapat

³ Sasoko dan Mahrudi, “*Teknik Analisis Swot Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan*”, Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif Jpian: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jayabaya (2023), hal 8.

tumbuh, berkembang, dan bertahan dalam jangka panjang. Pengembangan usaha yang dimaksudkan yaitu mencakup pada sebuah inovasi produk, peningkatan pelayanan pelanggan, dan pemanfaatan teknologi digital untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Seperti firman Allah yang tercantum dalam QS At-Taubah (9) ayat 105, berikut ini:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: Dan katakanlah, "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan"(QS. At-Taubah ayat 9).⁴

Ayat ini mengandung makna bahwa usaha yang dilakukan dengan sungguh-sungguh dan niat yang baik akan memperoleh ganjaran dari Allah yang setimpal, serta keberkahan dalam menjalankan usaha dapat memperoleh amal dengan ikhlas dan sabar. Dalam konteks pengembangan usaha, pada ayat ini memberikan sebuah pelajaran bagi setiap individu harus berusaha dengan maksimal untuk mencapai kesuksesan, menciptakan sebuah etos kerja yang produktif, dan memberikan kontribusi yang positif terhadap masyarakat. Dengan begitu, QS At-Taubah ayat 105 memberikan landasan moral dan etika untuk pengembangan usaha dan menekankan

⁴ Al Qur'an dan Terjemahannya, edisi Kementerian Agama (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2016), QS. Ar-Ra'du: 11.

pentingnya kerja keras, etos kerja positif, tanggung jawab sosial, serta inovasi dalam mencapai kesuksesan keberlanjutan.

Hal tersebut sesuai dengan adanya penerapan analisis dari segi lingkungan internal maupun eksternal sebuah bisnis. Dimana memahami kekuatan dan kelemahan perusahaan serta peluang dan ancaman dari luar, dengan begitu pemilik bisnis akan mengetahui cara yang lebih efektif pada penerapannya. Selain itu, hal yang tidak dapat dilewatkan dalam pengembangan usaha adalah adanya inovasi pada bisnisnya. Inovasi pada hal ini tidak hanya pada sebuah produk namun juga mencakup proses dan model bisnis yang dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional.⁵

Dengan ini melakukan inovasi berkelanjutan dapat membantu sebuah bisnis untuk tetap relevan dan bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Mengingat zaman yang semakin maju dan digitalisasi semakin berkembang pemanfaatan teknologi informasi juga menjadi salah satu kunci dalam pengembangan usaha. Pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang menerapkan teknologi digital akan mempermudah jangkauan pasar dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, pengembangan usaha tidak hanya upaya untuk meningkatkan penjualan namun juga merupakan sebuah proses strategis yang mencakup berbagai elemen untuk mencapai tujuan jangka panjang yang berkelanjutan. Salah satunya dengan menerapkan analisis

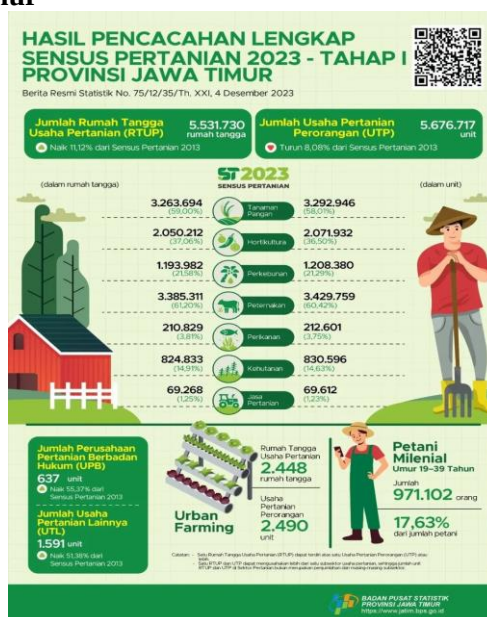
⁵ Maghfiroh, dkk. *“Analisis SWOT untuk Digitalisasi Strategi Pemasaran Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Bambu”*, JATTEC (2022), hal 2.

strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) tersebut pada praktik sebuah bisnis. Dengan tujuan mempermudah pengelompokan mengenai permasalahan secara internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) dalam berbisnis.

Dalam dunia pertanian saat ini peluang membuka bisnis toko pertanian menjadi sebuah pilihan yang menjanjikan mengingat jumlah petani di Indonesia hari ini mengalami peningkatan. Dapat dilihat dari Badan Pusat Statistik pada sektor pertanian hasil dari sensus tahun 2023 yang menyatakan bahwa jumlah rumah tangga usaha pertanian yang ada di Indonesia sebanyak 28.419.398 rumah tangga. Sedangkan jumlah rumah tangga petani yang ada di Indonesia sebanyak 27.368.975 rumah tangga. Dengan mayoritas rumah tangga petani di Indonesia saat ini mengusahakan subsektor tanaman pangan sebanyak 15.550.786 rumah tangga, subsektor peternakan sebanyak 12.046.143 rumah tangga, dan subsektor perkebunan sebanyak 10.877.356 rumah tangga.⁶

⁶ Badan Pusat Statistik, 2023. “*Sensus Pertanian 2023*” diakses pada 24 Desember 2024, <https://sensus.bps.go.id/main/index/st2023>

Gambar 1. 1 Hasil Pencacahan Lengkap Sensus Pertanian 2023-Tahap 1 Provinsi Jawa Timur



Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur

Khususnya pada Provinsi Jawa Timur sendiri dari hasil pencacahan lengkap sensus pertanian yang dilakukan pada tahun 2023 tahap 1 menunjukkan bahwa terjadi kenaikan pada jumlah Rumah Tangga Usaha Pertanian (RTUP) dan mengalami penurunan pada jumlah Usaha Pertanian Perorangan (UTP) dibandingkan dengan hasil sensus pada tahun 2013 yaitu sebanyak 5.531.730 rumah tangga. Jumlah dari hasil sensus pertanian 2023 provinsi Jawa Timur yaitu sebanyak 5.678.945 unit yang terdiri dari 5.676.717 Usaha Pertanian Perorangan (UTP), 637 Perusahaan Pertanian Berbadan Hukum (UPB), dan 1.591 Usaha Pertanian Lainnya (UTL).⁷

⁷ Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Timur, 2023. "Hasil Pencacahan Lengkap Sensus Pertanian 2023-Tahap 1 Provinsi Jawa Timur" diakses pada 24 Desember 2024, <https://jatim.bps.go.id/id/pressrelease/2023/12/04/1390/hasil-pencacahan-lengkap-sensus-pertanian-2023---tahap-i-provinsi-jawa-timur.html>

Kabupaten Blitar menjadi salah satu daerah di Provinsi Jawa Timur yang memiliki potensi besar pada sektor pertaniannya. Kabupaten Blitar memiliki letak geografis yang strategis, tanah yang subur, dan memiliki iklim yang mendukung. Hal tersebut menjadikan Kabupaten Blitar sebagai salah satu daerah penghasil komoditas pertanian unggul di Indonesia. Sektor pertanian di Kabupaten Blitar memiliki prospek yang cerah, sehingga diharapkan pertanian yang ada di Kabupaten Blitar bukan hanya memenuhi pasar lokal namun juga berkontribusi lebih besar terhadap ketahanan pangan nasional dan peningkatan kesejahteraan di daerah tersebut.

Salah satu kecamatan di Kabupaten Blitar yang memiliki potensi besar pada sektor pertanian yaitu di Kecamatan Wonodadi khususnya di Desa Kolomayan. Hal tersebut didukung oleh kondisi tanah yang subur sehingga cocok untuk mengembangkan usaha dibidang pertanian. Dengan banyaknya penduduk yang mata pencahariannya sebagai petani pastinya membutuhkan beberapa barang atau sarana untuk mendukung jalannya pekerjaan para petani tersebut. Namun sangat disayangkan terjadi ketidakseimbangan pada pemenuhan kebutuhan antara kebutuhan petani dengan penyedia kebutuhan tersebut. Maka dengan ini membuka sebuah usaha toko pertanian menjadi salah satu peluang dan pilihan yang cocok. Toko pertanian yang ada di Kecamatan Wonodadi sendiri sejumlah 16 toko, sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Toko Pertanian di Kecamatan Wonodadi

No	Nama Toko	Alamat Toko
1.	Toko Pertanian Mulya Tani	Jl. Raya Kolomayan, RT.01/RW.07, Kamugan, Kolomayan, Kec. Wonodadi Kab. Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/wbZdjffYWQ88pgeH6?g_st=aw
2.	Usaha Tani Gambar Bu Kamto	Jl. Supriadi, Gambar, Wonodadi, Kec. Wonodadi, Kab. Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/yvy8pQ927gVqdPfe7?g_st=aw
3.	Toko MulyaTani	Jl. Raya Kunir, Manggar, Kunir, Wonodadi Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/iyQAj8To851ikcEK6?g_st=aw
4.	IEL Jaya	W27C+XVW, Cemandi, Kunir, Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/3FfDAG4zCxYui6hb7?g_st=aw
5.	Toko Pertanian Tunggal Jaya	W28C+W78, Krajan, Kunir, Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/ihmp6GDQDnkWCVGb9?g_st=aw
6.	Toko Pertanian Fast Pikatan	W2X6+X2P, Gendes, Pikatan, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/xMGVLoGw54z3MTkU6?g_st=aw
7.	EL Tani Agro Wonodadi	Jl. KH. Mansyur No. 14, Cemandi, Kunir, Kec. Wonodadi, Kab. Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/UujCijDRdAsdgFqx7?g_st=aw
8.	Al Mubarak Shop	XX5W+C48, Tawangrejo, Kec. Wonodadi, Kab. Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/uLkewZJKxQQfhzmx7?g_st=aw
9.	Toko Pertanian Agro Gemilang	Jl. Soekarno Hatta No. RT. 03/ RW. 02, Wonodadi, Gambar, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/LNEiKL4XoVNYeUoD8?g_st=aw
10.	Toko Pertanian Asa Pratama	W2XC+7HJ, Pikatan, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/7L4wVLbWGECjhywh6?g_st=aw

11.	Ragil Tani	Jl. Mh Thamrin No. 1, Gambar, Tawangrejo, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/uV1iqKq6GErWviz39?g_st=aw
12.	Toko Pertanian “Berkah Tani”	Ds. Kebonagung, RT. 001, Kebonagung 1, RW. 005, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/fqLDLX7qgUW8JDKx9?g_st=aw
13.	UD. Inti Subur	XX4R+PPX, Jl. Soekarno Hatta, RT. 03/RW. 03, Gambar, Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/jcyDW76JM8zA3a NRA?g_st=aw
14.	Toko Pertanian Sri Rejeki	XXV6+HJF, Jaten, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/GCtBm1vq6nukueTr9?g_st=aw
15.	Modot	Jl. Raya Gandekan, RT. 05/RW. 03, Kali Prawiro, Gandekan, Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/wmtaHfAZRwQiwppo6?g_st=aw
16.	Barokah Tani	Gandekan, Kec. Wonodadi, Kabupaten Blitar, Jawa Timur 66155 https://maps.app.goo.gl/ven65Jrv7VjAKVsw8?g_st=aw

Sumber: *google maps*

Sehingga terjadi persaingan yang ketat dalam usaha ini. Namun juga perlu diingat selain persaingan tersebut dalam usaha toko pertanian dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Salah satunya adalah di pengaruhi oleh musim. Dalam dunia pertanian petani hanya melalui empat musim pada masa tanam. Hal ini tentunya akan berpengaruh juga pada usaha toko pertanian yang hanya mengalami penjualan dalam jumlah banyak di masa tersebut.

Permasalahan tersebut diketahui oleh peneliti setelah melakukan obeservasi awal di beberapa toko pertanian yang ada di wilayah Kecamatan

Wonodadi. Pada akhirnya setelah mengetahui permasalahan tersebut peneliti memilih Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar yang dimiliki oleh bapak Muhammad Sahrul Irawan sebagai objek penelitian. Toko Pertanian Mulya Tani merupakan sebuah usaha UMKM yang bergerak dibidang pertanian berlokasi di Jl. Raya Kamogan Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. Toko Pertanian Mulya Tani berdiri sejak tahun 2018. Tujuan dari berdirinya Toko Pertanian Mulya Tani adalah untuk mensuplai bahan-bahan dan alat pertanian ke seluruh wilayah Desa Kolomayan dan sekitarnya agar para petani lebih mudah memperoleh pupuk atau produk pertanian apapun dengan lebih efisien. Toko pertanian ini menjual berbagai macam kebutuhan petani seperti benih, pestisida, sarana pertanian, obat-obatan pertanian, pupuk, dll.⁸

Toko pertanian ini menjual produknya secara *offline* dan *online*. Penjualan secara *offline* dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dari petani yang ada di sekitar toko pertanian ini. Sedangkan penjualan secara *online* dilakukan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Toko Pertanian Mulya Tani melakukan penjualan *onlinenya* melalui *e-commerce* yang saat ini sudah berkembang sangat pesat dan memiliki predikat *star* di aplikasi shopee. Penjualan secara *online* ini juga merupakan sebuah bentuk dari kemajuan teknologi yang harus dimanfaatkan dengan baik. Selain itu,

⁸ Hasil observasi pendahuluan dengan Bapak Sahrul Irawan selaku pemilik Toko Pertanian Mulya Tani pada tanggal 19 Desember 2024.

penjualan secara *online* lebih cepat pergerakannya daripada penjualan secara *offline*.

Dengan adanya penjualan yang dilakukan melalui sistem *offline* dan *online* tersebut Toko Pertanian Mulya Tani tentu saja memiliki keuntungan dari dua arah yang berbeda. Dengan modal awal 100 juta kini keuntungan yang diperoleh dari penjualan *offline* saja sebesar 300 juta pada setiap bulannya. Sedangkan keuntungan yang diperoleh dari penjualan online yaitu sebesar 500 juta pada setiap bulannya. Maka dapat dilihat dari keuntungan yang diperoleh tersebut toko pertanian ini jauh lebih unggul dibandingkan dengan toko pertanian lainnya.⁹

Toko Pertanian Mulya Tani juga memiliki kegiatan yang mempertemukan antara produsen dari produk yang dijual dan para petani yang menjadi konsumen di toko pertanian ini. Kegiatan tersebut yaitu Gembyar Undian Mulya Tani yang dilakukan setiap tahunnya. Kegiatan ini selain untuk mempertemukan antara produsen produk dengan konsumennya juga dapat digunakan sebagai media promosi yang memiliki efek cukup besar dalam menarik konsumen baru. Toko Pertanian Mulya Tani juga menjamin seratus persen produknya adalah produk yang *original* dan berani memberikan garansi kepada konsumen jika konsumen menerima produk yang palsu.

⁹ Hasil observasi pendahuluan dengan Bapak Sahrul Irawan selaku pemilik Toko Pertanian Mulya Tani pada tanggal 17 Mei 2024.

Selain itu, Toko Pertanian Mulya Tani juga memiliki kelebihan daripada toko pertanian lainnya yaitu memiliki sertifikat dengan kategori *best performance* dalam acara *retail gathering* yang diselenggarakan pada tahun 2023 di Insumo Convention Center Kediri. Dari perolehan predikat tersebut dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas toko dan produk yang dijual. Hal ini juga, yang membuat peneliti jauh lebih tertarik melakukan penelitian lebih mendalam pada Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.¹⁰

Pada observasi awal yang telah dilakukan di Toko Pertanian Mulya Tani milik bapak Syahrul peneliti menemukan beberapa permasalahan yang terjadi, seperti perkembangan penjualan secara *offline* bergantung pada musim tanam, cuaca, dan harga komoditas hasil panen. Semakin tinggi harga komoditas maka semakin banyak pembelian yang dilakukan oleh petani, karena para petani tersebut semangat dalam merawat tanamannya. Namun apabila harga komoditas hasil panen rendah, daya beli terhadap kebutuhan pertanian juga rendah. Selain itu, permasalahan yang di alami adalah penjualan *online* saat ini mengalami persaingan yang sangat ketat. Ditambah dengan masuknya beberapa produsen benih dan pestisida yang memasarkan produknya melalui *official store* di *e-commerce*, tentu saja hal ini membuat para penjual retail mengalami penurunan pada penjualannya. Dari beberapa permasalahan tersebut bapak Syahrul selaku pemilik usaha

¹⁰ Hasil observasi pendahuluan dengan Bapak Sahrul Irawan selaku pemilik Toko Pertanian Mulya Tani pada tanggal 30 Mei 2025.

Toko Pertanian Mulya Tani harus tetap berusaha mengembangkan usahanya dengan melakukan beberapa upaya agar usaha ini terus maju.

Dari alasan di atas maka peneliti akan melakukan penelitian yang berkaitan dengan perkembangan usaha pada usaha toko pertanian dengan judul “**Analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) dalam Pengembangan Usaha Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar**”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang dipaparkan di atas, maka fokus penelitian yang diajukan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis SWOT pada Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian yang dipaparkan di atas, maka tujuan ditulisnya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan hasil temuan analisis SWOT pada usaha Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.

2. Untuk mendeskripsikan strategi apa saja dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.

D. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah

1. Identifikasi penelitian

Berdasarkan hasil dari uraian latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah yang digunakan sebagai bahan penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Adanya ketidakseimbangan antara pemenuhan kebutuhan para petani dan ketersediaan sarana pertanian atau bahan-bahan yang dibutuhkan.
- b. Analisis *strengths, weaknesses, opportunitites, and threatss* (SWOT) yang digunakan sebagai metode untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal pada usaha toko pertanian Mulya Tani.
- c. Pengembangan usaha yang harus dilakukan pada usaha Toko Pertanian Mulya Tani untuk mempertahankan usahanya dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.

2. Batasan Masalah

Setelah melakukan identifikasi masalah pada penelitian ini, maka perlu dilakukan pembatasan masalah agar tidak terlu meluas dan melebar. Penelitian ini menekankan pada analisis *strengths, weaknesses, opportunities, and threats* (SWOT) dalam pengembangan usaha Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan membawa manfaat bagi semua pihak yang terlibat. Adapun kegunaan penelitian yang berjudul analisis *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats* (SWOT) dalam pengembangan usaha Toko Pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menambah wawasan serta memperluas khasanah ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan analisis *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, and *threats* dalam pengembangan usaha pada toko pertanian. Selain itu, juga dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan bidang penelitian yang sama.

2. Secara praktis

a. Bagi pemilik usaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam menerapkan strategi pengembangan usaha toko pertanian.

b. Bagi pihak akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumentasi yang digunakan sebagai bahan literatur dan referensi kepustakaan civitas akademika Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah

Tulungagung untuk menambah wawasan dalam ilmu pengetahuan bagi semua kalangan akademis.

c. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan agar penulis memiliki wawasan yang bertambah baik dari segi teori maupu ilmu pengetahuan mengenai penerapan anlisis SWOT dalam pengembangan usaha serta mampu menambah keterampilan kepenulisan. Selain itu, juga dapat mengasah etika penulis ketika berbaur dengan masyarakat yang baru dikenal.

d. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan atau referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai analisis *strengths*, *weaknesses*, *opportunites*, and *threatss* dalam strategi pengembangan usaha toko pertanian Mulya Tani di Desa Kolomayan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar di waktu yang akan datang. Dengan mengembangkan lebih lanjut penelitian tersebut.

F. Penegasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman terkait istilah-istilah kunci yang digunakan dalam penelitian ini, maka perlu dilakukan penegasan istilah-istilah yang berkaiatan dengan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Penegasan Konseptual

Definisi konseptual ini memberikan penjelasan berdasarkan makna terminologis dan etimologis dari beberapa kata penting. Beberapa penjelasan tersebut meliputi:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Strengths (kekuatan) merupakan kekuatan mengacu pada keunggulan yang dimiliki perusahaan dibandingkan pesaingnya, seperti citra merek yang kuat, tenaga kerja yang terampil, atau penawaran produk yang unik.¹¹

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Weaknesses (kelemahan) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam salah satu sumber daya atau (*capability*) perusahaan dibandingkan dengan para pesaingnya yang menciptakan kerugian dalam usaha memenuhi kebutuhan para pelanggan secara efektif.¹²

c. *Opportunities* (Peluang)

Opportunities (peluang) adalah faktor-faktor eksternal yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mencapai pertumbuhan atau keunggulan kompetitif. Ini bisa berupa tren pasar yang positif, perubahan regulasi yang mendukung bisnis perusahaan, perluasan pasar baru, atau teknologi baru yang memungkinkan inovasi produk atau proses.¹³

¹¹ Zainuri dan Setiadi, “*Tinjauan Literatur Sistematis: Analisis SWOT Dalam Manajemen Keuangan Perusahaan*”, Jurnal Maneksi (2023), hal 23.

¹² Sari, “*Analisis Strenght Weakness Opportunity Threat (SWOT) Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti*”, Pragmatis Jurnal Manajemen Dan Bisnis (2020), hal 9.

¹³ Ramadhan, “*Analisis SWOT Dalam Pengoptimalan Peluang Pasar Terhadap Tujuan Suatu Perusahaan*”, Jurnal Siber Transportasi dan Logistik (JSTL) (2023), hal 64.

d. *Threats* (Ancaman)

Threats (ancaman) adalah faktor pada lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan yang menghadirkan tantangan bagi performa perusahaan.¹⁴

e. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sebuah proses atau tugas dalam melakukan persiapan analitis mengenai peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan proses observasi terhadap pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha.¹⁵

2. Penegasan Operasional

Dari penjelasan definisi konseptual tersebut maka secara operasional yang dilakukan untuk mengetahui penelitian pengembangan usaha pada Toko Pertanian Mulya Tani dengan menggunakan analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) sebagai berikut:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Strengths (kekuatan) merupakan seluruh keunggulan internal yang dimiliki organisasi atau usaha yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai keunggulan kompetitif.

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Weaknesses (kelemahan) merupakan sebuah faktor internal dalam suatu organisasi atau usaha yang dapat menghambat proses pencapaian tujuan,

¹⁴ Sylvia dan Hayati, “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk Indosat pada PT X”, *Dinamika Ekonomi Jurnal Ekonomi dan Bisnis* (2023), hal 125.

¹⁵ Andriani and Uta, 2024. “Analisis Pengembangan Usaha Dagang Sembako Di Pasar Laino Kota Raha,” hal 201.

yang dapat menurunkan efektivitas, efisiensi, dan daya saing perusahaan.

c. *Opportunities* (Peluang)

Opportunities (peluang) merupakan sebuah faktor eksternal yang positif dari lingkungan luar perusahaan yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan usaha.

d. *Threats* (Ancaman)

Threats (Ancaman) merupakan salah satu faktor eksternal dari analisis SWOT yang dapat merugikan perusahaan karena berpotensi menjadi hambatan atau tantangan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan.

e. Pengembangan Usaha

Pengembangan Usaha merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk memperluas, memperbaiki, dan meningkatkan kapasitas usahanya agar dapat bersaing dan bertahan pada kondisi pasar yang kompetitif.